KABAR 4

Gojek dan Tantangan Swakelola Ojek Pangkalan

BY KOLEKTIF ANARKIS.ORG · SEPTEMBER 23, 2015

Gambar diambil dari techinasia[dot]com

Gojek tak habis-habis dibicarakan sejak kemunculannya. Masyarakat dari berbagai latar belakang menaruh perhatian pada *start-up* transportasi yang *booming* sejak awal tahun 2015 ini. Saya sendiri baru sekali menjajal Gojek waktu mudik ke Tangerang lebaran lalu. Itupun karena didorong rasa penasaran saja. Sebelumnya cuma mendengar-dengar ceritanya. Gojek terus mendapat perhatian selain karena ia memberi kemudahan dalam bertransportasi—atau belakangan karena ini dianggap 'karya anak bangsa'—juga karena pekerja untuk perusahaan ini, yang disebut Gojek *driver*, kerap berkonflik dengan ojek pangkalan di lapangan.

Cerita-cerita netizen soal perseteruan ini selalu menjadi perhatian media massa. Tak sedikit beritanya yang terpelintir.[1] Beberapa kali humas Gojek melakukan konfirmasi soal sensasi-sensasi yang terjadi di media sosial untuk menetralisir simpang siur informasi.

Kehadiran Gojek dielu-elukan di satu sisi, tapi dikecam di sisi lain. Sekali waktu dalam sebuah forum saya mendapatkan cerita betapa seorang teman merasa sangat terbantu dengan kehadiran Gojek. Ia membandingkan antara Gojek dengan ojek konvensional (pangkalan) yang menurutnya sangat 'tidak beretika'. "Enak naik Gojek, jauh-deket cuma *sepuluh ribu*—masa promosi. Daripada ojek pangkalan yang kalo ngasih harga ga kira-kira. Masa cuma jarak dua kilometer minta seratus ribu. Emang sih, macet parah waktu itu, tapi ya ga segitu juga". Cerita seperti ini bukan sekali dua

TULISAN TERBARU

Kate Sharpley Library: Obituari Stuart Christie
Apa Yang Dilakukan Franco Padaku
Gagasan Dasar Pemikiran Bakunin
Bagaimana Sepakbola Diterima dalam Anarkisme: Wawancara dengan Gabriel Kuhn
Tuhan dan Negara: Dari Ovidius hingga Bakunin
Anarkisme dan Perangkat Lunak Bebas Terbuka
Tarian Cinta dan Revolusi Emma Goldman
Krisis Gerakan Ekologi
Anarkisme di Indonesia
Menyoal Kepercayaan Sang Anarkis

kali kita dengar, bahwa ojek pangkalan kerap menggetok harga seenaknya, terlebih bila si calon penumpang terlihat *kepepet*. Merasa lebih dibutuhkan membuat tukang ojek sesukanya mematok tarif.

Seiring dengan ramainya isu ini, artikel-artikel soal Gojek bertebaran di jejaring maya. Sejauh yang saya baca, banyak kritik terhadap Gojek. Salah satu perspektifnya adalah melihat Gojek sebagai anak zaman kapitalisme yang (sekali lagi) hendak meminggirkan mereka yang sudah tersingkir. Sedikit banyak saya sepakat dengan itu. Tapi sejujurnya, sekali waktu saya pernah merasa sangat terbantu dengan kehadiran Gojek—terlebih saat promo. Tapi tunggu dulu! Bukan, ini bukan apologi.

Sebuah artikel menarik soal Gojek yang ditulis oleh Nosa Normanda memancing saya untuk juga berpendapat lewat tulisan ini.[2] Tulisan itu coba menyoroti Gojek yang, seperti saya sebut di depan, kian menyingkirkan kelompok masyarakat terpinggirkan di Ibukota. 'Sudah *mah* kampungnya digusur, sekarang mereka terancam tergusur untuk kedua kalinya'.

Catatan kritis terhadap Gojek adalah pada cara kerjanya yang dianggap mengabaikan tatanan mapan yang sudah terbangun di banyak pangkalan ojek. Guyub, sistem antri, solidaritas, adalah poin-poin yang ditonjolkan untuk memperlihatkan betapa pangkalan ojek ini sesungguhnya sangat sosialistik, namun kini mereka benar-benar sedang dihancurkan secara sistematis. Tetapi bagi saya sendiri, keguyuban dan solidaritas para tukang ojek konvensional bukan tanpa cacat. Mendengar pengalaman asal getok harga membuat saya berpikir kembali apakah benar ojek pangkalan memiliki empati, solidaritas terhadap sesama kelas(sosial)nya. Memberikan harga seenak udel kepada orang yang benar-benar membutuhkan jasanya bagi saya adalah sebuah sikap kapitalisik, eksploitatif. Padahal tidak sedikit dari para pengguna jasa ojek konvensional adalah kelas *kere* atau kelas menengah yang *ga kaya-kaya amat*. Tapi apa mau dikata, logika mencari keuntungan para ojek pangkalan kadung dikuasai oleh kehendak untuk mencari keuntungan sebesar-besarnya. Khas kapitalis. Keguyuban dan solidaritas tukang ojek hanya berlaku bagi komunitasnya, tapi tidak berlaku bagi orang-orang di luar mereka. Kendati tidak semua tukang ojek begitu, namun—meminjam kalimat Nosa—yang picik lebih sering kelihatan daripada yang baik.[3]

Inilah faktor-faktor yang sering dikeluhkan oleh para pengguna jasa ojek pangkalan. Tidak heran ketika ada layanan yang dianggap lebih transparan dan *fair* mereka memilih untuk meninggalkan jasa ojek konvensional. Apalagi di zaman ketika jargon *transparansi* dan *akuntabilitas* menjadi begitu *fardlu* seperti Gerakan Disiplin Nasional di era 90-an, apapun yang terlihat atau terkesan korup sesegera mungkin ditinggalkan. Termasuk ojek konvensional. Ini menjadi alasan terkuat pengguna jasa untuk beralih ke sistem yang lebih praktis, transparan dan akuntabel.

Ojek pangkalan dan Gojek, dan layanan sejenis, sama-sama kapitalistik, tapi pada derajat yang berbeda. Jadi sebenarnya tak ada beda antara ojek konvensional dengan Gojek: sama-sama berwatak eksploitatif. Yang membedakan hanyalah, yang satu terorganisir dalam skala kecil dan tidak menyeluruh, sementara yang lain, sangat terorganisir, sangat tersistematis dan menyeluruh. *Nggak* heran *sih*, karena memang keduanya berkompetisi dalam sistem kapitalisme. Dalam sistem ini, persoalan yang terjadi antara keduanya bisa disimplifikasi menjadi 'sekadar' iri hati. Label-label anti-kompetisi, anti-teknologi, kolot, dsb., pun disematkan kepada para tukang ojek pangkalan, seakan mau bilang, "kalian tuh cuma *nggak* mampu (bersaing), makanya marah-marah".[4]

Kapitalisme *a la* Gojek atau aplikasi sejenis bisa kita lihat dari sistem bagi hasil yang mereka terapkan. Sekilas pembagian pendapatan terlihat cukup adil: 80 persen untuk driver, 20 persen untuk perusahaan. Bahkan GrabBike 'berani' menetapkan pembagian yang lebih ekstrem: 90 untuk driver, 10 untuk perusahaan. Belum lagi fasilitas-fasilitas yang diberikan seperti helm, jaket, masker, dan handphone, yang

pasti membuat orang berpikir bahwa perusahaan ini sangat ‘ramah’ terhadap pekerjanya. Kasus-kasus tukang ojek kaya mendadak pun bermunculan. Beberapa artikel bahkan menampilkan bahwa menjadi tukang ojek lebih banyak menghasilkan uang ketimbang jadi manajer perusahaan. Janji pendapatan berlipat-lipat ini yang kemudian mendorong arus pencari kerja terpusat ke markas-markas Gojek. ‘Sarjana melamar jadi tukang ojek’, ‘Ibu dan anak melamar jadi tukang ojek’, ‘Manajer perusahaan berhenti bekerja untuk menjadi tukang ojek’, dst., adalah fenomena-fenomena yang dimunculkan, betapa menjanjikannya menjadi tukang ojek hari ini. Bahkan sebuah saluran informasi buruh pun—yang biasanya kental dengan nuansa perlawanan—menyebut Gojek sebagai alternatif untuk menambah penghasilan.[5]

Tapi dari semua keuntungan tersebut, ada hal-hal yang tidak diungkap oleh media massa. Misalnya, pengalaman driver Gojek yang merasa penghasilannya tidak berubah sejak bergabung ke perusahaan tersebut. Sekali-kalinya menggunakan Gojek saya manfaatkan untuk bertanya-tanya kepada si driver. Sebut saja namanya Pak Kumbang. Saat itu, ia baru sebulan menjadi driver Gojek, dan menurutnya belum ada peningkatan penghasilan yang signifikan, selain ada kesan bahwa *sewa* tak pernah putus; satu penumpang turun, penumpang berikutnya sudah menanti.

Saat saya tanya, apa pulsa disediakan? Jawabnya, tidak. Lalu berapa banyak ia mengisi pulsa dalam sebulan? “Dua minggu ini saya sudah ini pulsa Rp 300 ribu, mas—tiga kali isi, masing-masing Rp 100 ribu. Boros *banget* pulsanya,” katanya. Mungkin kita berpikir bahwa itu sudah sepatutnya. Tetapi yang seringkali luput diperhatikan adalah adanya biaya lain-lain seperti bensin, perawatan kendaraan, cicilan handphone—ya, handphone yang diberikan oleh perusahaan wajib dicicil oleh si driver—dll., yang memotong pendapatan dengan signifikan.

Mike Konczal melihat dengan jeli bahwa sesungguhnya, hampir seluruh modal adalah milik si driver seperti, kendaraan, biaya perawatan dan suplemen harian lainnya—kecuali item-item yang disebutkan di depan. Perusahaan hanya menyediakan aplikasi yang, menurut Konczal, semakin hari biaya perawatannya semakin murah. Artinya, setiap hari pelipatgandaan keuntungan perusahaan semakin besar.[6] Gojek, GrabBike, atau Uber hanya mengeluarkan modal besar di awal, untuk promosi dan pengadaan peralatan. Dua puluh persen dari setiap transaksi adalah nilai yang sangat besar. Si driver harus menyisihkan dua puluh persen pendapatannya sepanjang tahun, atau seumur dia bekerja di perusahaan itu, untuk mengganti biaya helm, jaket—yang juga harus dikembalikan jika mereka keluar dari Gojek—masker, dan perawatan aplikasi.

Soal pendapatan berlipat yang dijanjikan pun kini bisa dipertanyakan. Mungkin benar bahwa di awal kemunculannya, seorang driver Gojek bisa mendapatkan pendapatan yang besar karena minimnya jumlah driver lain alias pesaing. Tapi bagaimana ketika rasio antara sewa dengan driver semakin kecil? Hitungan sederhananya begini: Jika ada 100 penumpang dan 10 driver, maka setiap driver akan mendapatkan 10 penumpang. Jika rerata setiap pesanan driver mendapatkan upah Rp 20 ribu, maka ia akan mengantongi Rp 200 ribu. Bagaimana ketika jumlah driver semakin banyak? Sebutlah ada 50 driver dengan jumlah penumpang yang sama. Maka masing-masing akan mendapatkan dua penumpang dan hanya akan mengantongi Rp 40 ribu.

Seorang teman pernah memposting radar Gojek di media sosialnya yang memperlihatkan betapa ia dikelilingi ratusan driver Gojek yang siap berebut untuk mengangkutnya. Yang muncul digambar itu malah terbalik, driver-nya lebih banyak daripada calon penumpang.

Penghasilan seorang driver akan berkurang seiring penambahan jumlah rekan sekerja. Bagaimana dengan perusahaan? Tetap diuntungkan. Perusahaan tidak kehilangan apapun, karena yang bersaing di lapangan adalah para driver—sekalipun bernaung dalam satu perusahaan, para pekerja ini tetap menjadi pesaing sesamanya.

Setelah profesi ojek aplikasi menjadi *mainstream*, para driver pun terus berusaha mempertahankan pendapatannya yang dulu menjanjikan. Minimnya sewa memaksa para driver mengakali dengan melakukan pemesanan fiktif. Apa si driver salah? Mungkin yang dilakukan terdengar picik, tapi itu adalah konsekuensi dari sistem kompetisi. Hukum kapitalisme berlaku: siapa yang kuat, dia yang menang. Mereka yang hampir tersingkir, tentu akan mati-matian mempertahankan posisinya meski dengan cara yang dianggap amoral atau 'tidak beretika'. Dari narasi besar persaingan ini, siapa pemenang dalam pertarungan antara driver Gojek (*vs.* driver Gojek) dan ojek pangkalan? Jawabannya: pemilik perusahaan aplikasi.

Tantangan swakelola

Saya sangsi dengan pendapat yang menyatakan bahwa pemerintah harus ambil pusing dalam menyelesaikan perseteruan yang terjadi antara para tukang ojek. Karena dalam kasus ini, pemerintah juga menjadi persoalan itu sendiri. Lagipula, situasi ini sangat menguntungkan bagi pemerintah. Pemerintah DKI Jakarta, misalnya, dengan tangan terbuka menyambut Gojek, GrabBike, Uber, dsb., untuk menutupi kegagalan mereka membuat transportasi publik yang nyaman dan murah—selain tentu saja membantu dalam upaya menyingkirkan orang-orang miskin dari Ibukota.[7]

Sistem sosial mapan yang terbangun dalam komunitas-komunitas ojek konvensional sesungguhnya merupakan modal sosial yang bagus. Ojek konvensional sudah bisa menjawab persoalan secara mandiri; swakelola. Beberapa tukang ojek menyadari bahwa jika bergabung dengan ojek-ojek aplikasi akan merampas nilai lebih yang mereka hasilkan. "Kami tidak ingin bekerja untuk siapapun. Bahkan jika kami mendapatkan pendapatan yang lebih besar, kami tidak ingin membuat orang lain kaya," begitu kata salah seorang tukang ojek pangkalan ketika ditanya mengapa tak ingin bergabung ke Gojek.[8]

Ada dua soalan yang menjadi pembeda signifikan antara kedua kubu tersebut yakni, teknologi dan persepsi standar etika. Dua hal ini bukan hal yang sulit dituntaskan. Para aktivis sosial di bidang IT tentu bisa menjawab kebutuhan teknologi dalam masalah ini. Sebuah aplikasi serupa bisa diciptakan dengan biaya murah dan gratis digunakan oleh siapapun, tanpa harus membayar *transaction fee* yang sebenarnya menghisap.[9]

Soal moral atau etika yang dituntut masyarakat hari ini pun bukan soal besar. Coba lihat kemunculan Pak Sholeh—Saleh? Soleh?—tukang ojek pangkalan, yang

kemudian mendapatkan respons simpatik dari warga Jakarta. Masyarakat urban hanya butuh diperlakukan dengan 'manusiawi' maka mereka akan dengan sukarela membantu—dengan menjadikan dirinya sarana promosi. Pak Sholeh, konon, tak hentinya mendapatkan panggilan ngojek sejak nomor hp-nya tersebar viral.

Antri, guyub, solider, dan segala tatanan swakelola lainnya seharusnya tidak hanya berlaku ke dalam saja, karena nyatanya banyak para pengguna jasa ojek merupakan kalangan sekelas yang "sama-sama susah *nyari* makan", namun dibedakan oleh strata semu sistem upahan. Sebab swakelola tak melulu meliputi solidaritas internal saja, tapi juga solidaritas eksternal.

Swakelola skala kecil pun bukan tujuan akhir. Dalam kasus ini, misalnya, swakelola di komunitas-komunitas tukang ojek hanya menjadi 'obat sementara' untuk menghambat tentakel kapitalisme yang terus tumbuh. Gojek *vs.* ojek pangkalan hanya salah satu dari banyak kasus yang perlu disikapi. Sebab tujuan akhir dari perjuangan kelas adalah menghancurkan sistem mapan yang kini mendominasi: kapitalisme.[]

Catatan akhir:

[1] Foto driver Gojek wanita yang babak belur tersebar viral melalui sosial media. Kabarnya ia dipukuli oleh tukang ojek pangkalan. Tetapi foto yang tersebar ternyata adalah foto driver Gojek yang tersungkur. Adapun yang dipukul—bukan dipukuli—memang terjadi di kawasan Warung Buncit, Jakarta Selatan, tapi tidak sampai babak belur. http://news.metrotvnews.com/read/2015/07/26/150741/driver-Gojek-wanita-dipukuli-di-kawasan-buncit-ini-kronologinya

[2] https://eseinosa.wordpress.com/2015/06/14/memori-ojek-pangkalan-dan-monopoli-gojek/

[3] Bicara soal mental ojek pangkalan, mungkin kita akan diingatkan dengan fenomena kemunculan Pak Sholeh, pengojek di Jakarta yang mau dibayar serelanya karena sulitnya ia mendapat penumpang. Atau kemunculan pangkalan ojek yang ramah bagi pengojek aplikasi di Bandung. Fenomena-fenomena ini seakan-akan hendak mengatakan bahwa tidak semua tukang ojek pangkalan 'tidak beretika'.

[4] "Mentalitas kompetisi diperlukan untuk tidak hanya membawa kemajuan yang lebih luas, tetapi juga untuk menghilangkan hal-hal memalukan seperti apa yang dilakukan ojek tradisional kepada ojek online. Sebagai masyarakat beradab, kita butuh pelaku ekonomi yang tidak *malu-maluin."* http://suarakebebasan.org/id/editorial/item/468-gojek-dan-mentalitas-anti-kompetisi-yang-memalukan Meski si penulis melihat persoalan ini sebagai kasus HAM yang fundamental, penggunaan label 'malu-maluin', dsb., menjadi subyektifisme yang berlebihan.

[5] http://kabarburuh.com/sebuah-alternatif-bernama-Gojek/ diakses pada 19 Agustus 2015.

[6] *"Almost all of the actual capital is already owned by the workers, in the form of cars that they pay for and maintain themselves. And these workers labor individually, doing the same tasks, so there's no need for a management class to control their daily operations. The capital owners maintain the phone app, but app technology isn't the major cost, and it's getting cheaper and easier by the day."* http://www.thenation.com/article/socialize-uber/ diakses pada 19 Agustus 2015.

[7] *"We don't want to work for anyone else. Even if we can get more income, we don't want to make another person rich."* https://www.techinasia.com/startups-in-indonesia-indonesia-motorcycle-hailing-taxi-apps-jakarta-gojek/

[8] "Para tukang ojek tidak kami gaji, tetapi mereka yang ambil hasil dari pelanggan. Kami hanya ambil *transaction fee* yang kecil, ini benar-benar bisnis sosial," kata

Nadiem (CEO Gojek).
http://megapolitan.kompas.com/read/2015/02/18/08114031/Ahok.Ingin.Integrasikan.Gojek.dan.Transjakarta

[9] "Melalui keberadaan Gojek ini, Basuki berharap, seluruh tukang ojek di Jakarta dapat dikelola serta berada di bawah manajemen Gojek. *Apabila para tukang ojek enggan bergabung dengan Gojek, maka tukang ojek lambat laun akan bangkrut.*" [cetak miring dari penulis]
http://megapolitan.kompas.com/read/2015/02/17/08431631/Terkesan.Ahok.Bertemu.Founder.Gojek.Sore.Ini

---

Penulis *adalah pegiat Lingkar Belajar Rakyat untuk Solidaritas (LIBERTAS)*

Tags: Gojek Ojek swakelola

YOU MAY ALSO LIKE...

Lupakan PBB! Inilah Pengungsi yang Menentukan Nasib Sendiri
OCTOBER 15, 2015

Revolusi Anarkis di Korea: Komune Shinmin (1929-1932)
JULY 2, 2015

4 RESPONSES

Comments 4 Pingbacks 0

pikel September 23, 2015 at 11:49 pm
ada fakta yg luput tersaji ttg ojek pangkalan. karena swakelola ojek pangkalan tdk hanya akan mendapat tantangan dr kapitalisme (gojek) tp jg dr preman2 atau birokrasi. izin pendirian pangkalan ojek, izin gabung ke pangkalan, sewa lahan utk pangkalan, semua bergantung ke preman atau penguasa setempat yg rutin menerima iuran, itu kenapa perlawanan ke gojek meningkat karena preman2 yg biasa mendapat setoran ini bisa berkurang setorannya. itu kenapa kita sering dengar kasus angkot tidak bisa masuk ke wilayah tertentu karena ada perlawanan dr ojek pangkalan (yg tentu dibeking preman/birokrasi yg rutin dpt setoran/iuran).

Reply

Nosa Normanda February 23, 2016 at 11:52 pm
Daripada ngomong doang mending kita kerjain gimana? Saya beberapa hari ini kerja dari jauh membantu seorang kawan yang sedang berusaha membuat swakelola ojek pangkalan. Saya kumpulkan mahasiswa2 saya dan junior2 untuk ikut bantu. Kita bikin spanduk, dan mengajarkan tukang ojek pangkalan memakai teknologi serta etika pemasarannya (termasuk soal tarif dan lain-lain). Yang di Kalibata baru jalan. Masing-masing pangkalan punya jargon sendiri-sendiri dan aturan sesuai dengan kebutuhan pangkalan/komunitasnya. Nggak ada tuh perusahaan ambil persenan, orang bentuknya guyub-koperasi.
Kalao tertarik bantu-bantu, tunggu pengumuman dari saya yaah. ini lagi trial and error dulu tim kecil.

Reply

sosialismerdeka March 25, 2016 at 11:21 pm
bagus nih, bisa nulis soal itu ga ke anarkis.org ?? kirim ke kolektif@anarkis.org
salam

Reply

Gpluca March 24, 2016 at 5:44 pm
Menurut saya, karena penulis fokus untuk mengkritisi sistem kapitalisnya, semua pendapat menjadi kurang objektif. Coba dilihat dr sisi lain. Ojek2 online ini pd

dasarnya membentuk komunitasnya sendiri juga, bedanya, mereka berada di bawah sistem yg terstruktur. Gojek/grab menjadi provider sistem tersebut. Pembagian 80:20 cukup wajar dikarenakan gojek hanya sebagai penyedia sistem dan pengemudi memiliki cost yang harus ditanggung (pulsa, dll).
Ujung2nya yg menjadi pembeda hanyalah sistem, yg lebih fair dan efisien, krn pd dasarnya semua orang terbuka kan untuk masuk ke gojek? Justru apabila rakyat siap menerima perubahan, inovasi2 seperti inilah yg sesungguhnya memberi kontribusi besar ke society. Dan jangan lupa, tidak ada yg instan.

Reply

LEAVE A REPLY

BERLANGGANAN

Daftarkan surel anda untuk tulisan terbaru dari anarkis.org

Email Address

Mendaftar

TAGS

aksi langsung anarkisme anarkisme komunis anarko-feminisme anarko-sindikalisme antifasis Bandung bolshevik Buku buruh darwinisme sosial demokrasi demokrasi langsung demokrasi perwakilan dilar dirik ekologi-sosial feminisme gregori maximoff islam kapitalisme negara kelas menengah konflik agraria Marxisme mayday Munisipalisme Libertarian murray bookchin mutual aid Nasionalisme negara pendidikan penggusuran pengungsi pertambangan rasisme resensi Rojava sarjana anarkis serikat buruh serikat pekerja sindikalisme swakelola swaorganisasi SYRIZA ulasan yunani

TENTANG ANARKIS.ORG

“Anarkis.org merupakan produk kerjasama antara organisasi-organisasi atau individu-individu anarkis yang sepakat dengan Pernyataan Editorial kami (lihat di bawah ini). Situs ini ditujukan untuk menjadi salah satu representasi wacana dan praktik gerakan anarkis di tengah gerakan revolusioner di Indonesia. Anarkis.org ditujukan untuk menjadi situs produksi, reproduksi dan distribusi wacana dan praktik anarkisme dalam bahasa Indonesia.”

Baca Pernyataan Editorial kami.

Copyleft - Anarkis.org